

乐享购模式：站在各大平台的肩膀上每月吸粉七十万，可以参考借鉴

产品名称	乐享购模式：站在各大平台的肩膀上每月吸粉七十万，可以参考借鉴
公司名称	东莞市微三云大数据科技有限公司
价格	.00/个
规格参数	链动2+1:泰山众筹 分享购:全面拼购 数字藏品:盲盒
公司地址	东莞市石排镇瑞和路南东莞生态园松山湖高新技术创新园B栋2-5楼
联系电话	159****4030

产品详情

乐享购模式这个模式的起源是一个叫做乐分享的一个平台，这个平台曾经的时候月吸粉七十万，而且是没有烧钱的吸粉。

大家都知道现在是属于一个流量的时代，谁流量多谁就是，有流量还怕赚不到钱？

这个乐享购的模式是怎样做到的呢？

主要的原因有三点：一、对接的平台；二、关系滑落制；三、奖励循环发放制。

一、对接的平台

这个模式不是看你有没有产品、产品有多少有多好，而是你所对接各大主流电商平台有哪些。这个模式是通过跳转到这些主流电商平台消费，这些主流电商平台会结算佣金给平台方，平台方再根据平台规则把佣金发给用户。

这听起来好像没什么？那我换一种说法，中国网民规模有10.32亿，2021年全网零售总额有13.1万亿元，其中各大主流电商平台占据着九成以上，也就是说这些各大主流电商平台的用户也可以是你的用户，在各大主流电商平台的消费也可以在你的平台完成。

二、关系滑落制

按照以前那些模式的关系链来做一个平台，对于个人的人脉资源要有很高的要求，往往会出现伤人脉的一个现象。而关系滑落制，一开始注册进来就会给你一个排位，排位的人满了就排进你下级的排位，就会出现一个这样的情况：你自己在帮你，你的上级在帮你，整个平台也在帮你，在帮你什么？帮你快速组建你自己的团队，让你快速地拿到这个推广奖金。

三、奖励循环发放制

在许多平台都在纠结一件事情，分销！分销该分几层，分少了没有吸引力，分多了有触犯风险，左右为难。而奖励循环发放制却不会遇到这种情况，因为每笔订单奖励只会给消费者本人和一个上级用户，不管奖金的多少。这样既不会有风险，还可以获得不少的奖励。